



CLIENT STORY

Seit über 20 Jahren vertraut KWS bei IT-Infrastruktur auf Insight

Überblick

Seit mehr als zwei Jahrzehnten sieht die KWS Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft in Insight ihren verlässlichen IT-Partner. Denn Insight sorgt für

- stabile IT-Infrastruktur, die ein kontinuierliches Wachstum,
- ermöglicht maßgeschneiderte Software- und Netzwerklösungen sowie moderne Endgeräte



Hintergrund

In ihrer 100-jährigen Firmengeschichte baute die KWS Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft ihren Erfolg immer darauf, dass sie am Puls der Zeit und der Innovation war. Um dies in der IT umzusetzen, benötigte das Familienunternehmen einen zuverlässigen, breit aufgestellten Partner. Insight übernahm diese Rolle und versorgt KWS seit über 20 Jahren mit modernen Endgeräten, Verbrauchsmaterialien, Netzwerklösungen und IT-Infrastruktur – maßgeschneidert auf die Anforderungen eines stetig wachsenden Sicherheitsunternehmens.

Herausforderung

KWS Kieler Wach- und Sicherheitsgesellschaft stand vor der Herausforderung, eine zuverlässige und kosteneffiziente IT-Infrastruktur aufzubauen und zu pflegen. Als erfolgreiches, kontinuierlich wachsendes Familienunternehmen benötigte KWS einen verlässlichen Partner, der das gesamte IT-Sortiment – von Endgeräten über Netzwerk bis zu Infrastruktur – bereitstellen konnte.

Die Komplexität lag in der Konsolidierung verschiedener Lieferanten, der Harmonisierung von Systemen und der Gewährleistung von Sicherheitsstandards. Ein weiteres Ziel war die Optimierung der Gesamtkosteneffizienz, ohne dabei Qualität und Zuverlässigkeit zu reduzieren – essenziell für ein Unternehmen der Sicherheitsbranche.

“Insight ist für uns nicht nur ein Lieferant, sondern ein strategischer Partner. Durch die langjährige Zusammenarbeit und die zuverlässige Versorgung mit IT-Lösungen konnten wir unsere Infrastruktur modernisieren und höchste Standards einhalten. Diese Partnerschaft ist wesentlich für unseren Geschäftserfolg.”



Lösung & Ergebnisse

Insight ist für die KWS ein bewährter IT-Dienstleister. Über viele Jahre hinweg hat sich eine vertrauensvolle Partnerschaft entwickelt, die durch reibungslose Abwicklung und tiefes Verständnis für die Geschäftsanforderungen geprägt ist.

Die Zusammenarbeit begann mit der Konsolidierung mehrerer IT-Lieferanten. Insight übernahm die Versorgung mit Endgeräten, Netzwerkkomponenten, Peripherie und Software – eine Vereinheitlichung, die administrative Komplexität reduzierte und Transparenz über IT-Ausgaben schuf. Heute arbeitet KWS mit einem ausgewählten Lieferantennetzwerk, bei dem Insight eine Schlüsselrolle einnimmt.

Die langjährige Zusammenarbeit ermöglichte es Insight, die spezifischen Anforderungen von KWS tiefgreifend zu verstehen. Das Ergebnis sind optimierte Bestellprozesse, bessere Lieferzeiten und proaktive Unterstützung bei IT-Investitionen. Insight kennt die Infrastruktur von KWS und kann daher gezielt und bedarfsgerecht liefern – ganz nach dem KWS-Grundsatz: Sicherheitsqualität ist kein Zufall.

Besonders in kritischen Phasen – bei Expansionen oder erhöhter Nachfrage – erwies sich die Partnerschaft mit Insight als unverzichtbar.

“Insight kennt unsere Anforderungen genau und liefert zuverlässig, was wir brauchen. Diese langjährige Partnerschaft gibt uns Sicherheit und ermöglicht es uns, uns auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren.”

Ergebnisse

Konsolidierung

mehrerer Lieferanten zu einem vertrauenswürdigen Partner.

Optimierte Bestellprozesse

und bessere Lieferzeiten für kontinuierliches Wachstum.

Zuverlässige IT-Infrastruktur

für sichere, flexible Arbeitsabläufe.

Langjährige Partnerschaft

basierend auf gegenseitigem Vertrauen und Verlässlichkeit.

Warum Insight?

Insight kombiniert über viele Jahre tiefgehendes technisches Know-how mit Zuverlässigkeit, sehr guter Kundenbetreuung und einem persönlichen Ansprechpartner. KWS profitiert von Insights Rolle als bewährter Kernlieferant – ein Ansatz, der Komplexität reduziert, Prozesse optimiert und Kostentransparenz schafft. Durch die enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit erhielt KWS nicht nur moderne Technologien, sondern auch proaktive Unterstützung, optimierte Bestellprozesse und zuverlässigen Support – eine Kombination, die den langfristigen Erfolg der Partnerschaft sichert.